

Fratelli Leardini

LA STORIA DELLA DISCOTECA

Pionieri delle tecnologie per lo spettacolo, hanno creato e realizzato dal nulla tecnologie oggi diventate abituali. Genialità e capacità artigiane in un mondo ancora vergine, in cui era tutto da inventare.

Ho il piacere di presentarvi due personaggi che pochi di voi conosceranno, ma che meritano davvero la nostra attenzione. La loro storia è anche, in qualche modo, la mia stessa storia, perché, oltre ad esserne un amico d'infanzia, ho raccolto proprio da loro la passione per lo spettacolo che mi ha spinto al percorso professionale – in vero piuttosto variegato – che mi ha portato fino a qui. In effetti di questo non so se fargli un rimprovero o un riconoscimento!

Ma certo a loro bisogna riconoscere, in tempi pionieristici, alcuni progetti che hanno dato il "la" alle moderne tecnologie dello show business: tra i primissimi a progettare ed usare luci in movimento, con una palla specchiata allora stupefacente venduta in tutto il mondo e poi copiata ovunque, a costruire un pre-mixer con l'equalizzatore per DJ, a usare i laser nei primi anni Ottanta e diverse altre trovate geniali. Vantano ancora ben sette brevetti su macchine scenografiche. Basti pensare che l'originale e modernissimo metodo spiegatoci con orgoglio dal canadese lighting designer di Jovanotti, cioè il controllo delle luci tramite tastiera musicale, Giorgio Leardini lo utilizzava già alla fine degli anni Ottanta.

In un bel pomeriggio di sole, andiamo a trovare Luciano Leardini nel suo ufficio di San Giovanni in Marignano, paese in provincia di Rimini a pochi chilometri da Cattolica e dalla Riviera romagnola: una posizione geografica fondamentale per il boom delle discoteche e dei locali da ballo degli anni '70-'80.

Luciano, come sei entrato in questo settore?

Come spesso succede nella vita, le cose nascono anche un po' per caso. Avevo 17 anni e

lavoravo presso un laboratorio di Cattolica, il mio compito era "soffiare i neon" per fare le insegne. Un giorno capitarono in negozio due signori romani molto distinti, con una decapottabile, che avevano preso in gestione un dancing a Cattolica, "La Grotta Azzurra"; ci chiesero assistenza perché nel locale doveva suonare un complesso musicale per tutta la stagione estiva, ed avevano bisogno dell'impianto voce. Era il '59, e noi di impianti voce non sapevamo proprio niente, ma, come nella nostra indole romagnola, non li mandammo via e decidemmo di inventarci qualcosa! Riuscimmo a recuperare due casse acustiche Semprini che collegammo ad un amplificatore da ben 25 W che avevamo dimenticato in un angolo del laboratorio. A questo amplificatore collegammo tre microfoni ma, visto che c'era un solo ingresso, li mettemmo tutti in parallelo! Il gruppo si esibì, e fu un successo. Dopo quella dimostrazione di professionalità (sic) i gestori ci diedero anche il compito di mettere le mani all'impianto luci. Sempre prendendo spunto dal... niente, costruimmo una centralina con un circuito e degli starter che davano alle lampade colorate – PAR 38 con attacco Edison E27 – una corrente discontinua, facendole accendere in modo casuale: nacquero così le luci psichedeliche. Per inciso, il cantante del gruppo che suonava a "La Cabala" (ex Grotta Azzurra) di Cattolica era Maurizio Vandelli, che poi fondò l'Equipe 84.

Un altro aneddoto che ricordo con simpatia, avvenne durante una serata di gala con il cantante Robertino, allora molto popolare. All'epoca non si chiedevano gli autografi, ma il massimo per le signore era la possibilità di fare un ballo

con l'artista. Ricordo che la musica che usciva dal nostro impianto era talmente bassa che si poteva captare senza problemi perfino la conversazione tra la signora di turno e Robertino!

Poi arrivò il boom dei locali da ballo...

Sì, gli anni passavano e con loro aumentava anche il lavoro nei locali da ballo; così, attorno agli anni '70, io e mio fratello Giorgio costituimmo, insieme a Marco Badioli, un riparatore di Radio e TV amico d'infanzia, una società, l'Amplilux, dedita alla vendita ed all'installazione di audio e luci nei locali pubblici.

Dopo qualche difficoltà iniziale iniziarono i primi successi. Ricordo ancora i

primi lavori di prestigio, con locali allora importanti: "Fantasy" di

Urbino, "Baboon" di Senigallia,

"Bagarino" di Porto Recanati,

poi locali a Milano, Torino,

Roma. Solo per ricordarne alcuni,

"Il Paradiso" di Brescia, il

"Number One" in prossimità del

lago D'Iseo, il "Piper" di Roma, il

"Charly Max", fino alla celeberrima

"Baia degli Angeli" di Gabicce. Erano

gli anni Settanta, e nelle nostre zone c'era

tanto lavoro, nascevano diverse realtà,

come la FDF dei fratelli De Flumeri,

Righi e Brasei: loro con un fare molto più signorile ed aristocratico, viaggiavano sempre in prima classe, mentre noi eravamo degli artigiani, viaggiavamo in Dyane.

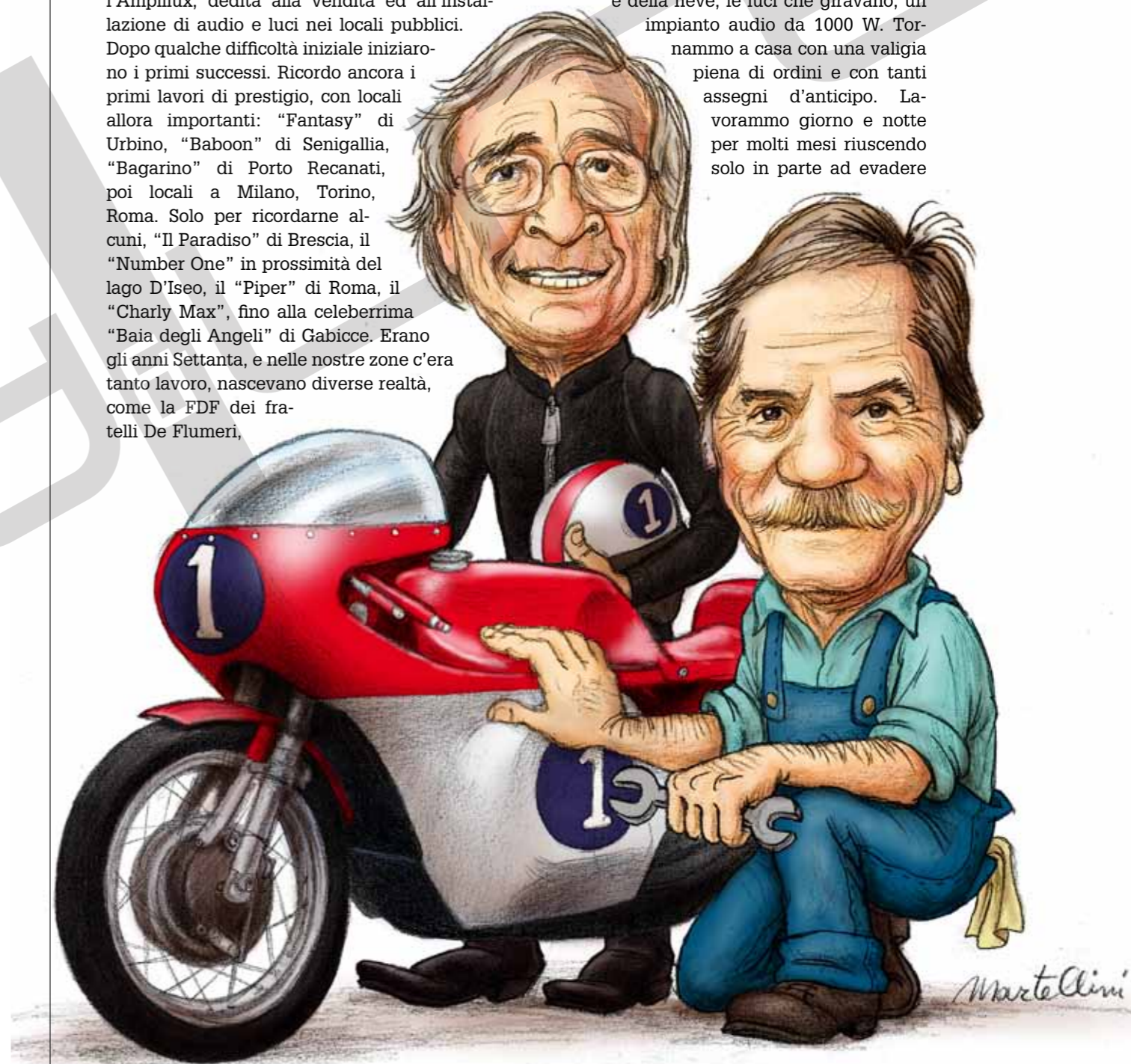
Nel '79 a Milano partecipammo ad una fiera, il SIM, fiera dell'alta fedeltà che per la prima volta aveva aperto un settore dedicato alla discoteca. Fu per noi un successo inaudito quanto inaspettato! Portammo delle novità create da noi: la macchina del fumo, la macchina delle bolle e della neve, le luci che giravano, un impianto audio da 1000 W. Tornammo a casa con una valigia

piena di ordini e con tanti

assegni d'anticipo. Lavorammo

giorno e notte per molti mesi riuscendo

solo in parte ad evadere



gli ordini. Quello fu comunque il segnale che ci fece prendere la decisione di spostarci in un luogo più grande e dare il via alla ditta che molti oggi conoscono. Cominciammo a costruire prodotti che poi vendevamo in tutto il mondo – e non c'era internet – come il famoso Cosmo, che altro non era che una palla specchiata che ruotava nei due sensi, Pan e Tilt, al cui interno erano montate delle PAR 36. L'effetto era per allora strabiliante, tutti lo volevano, ma noi lo costruivamo artigianalmente. Sarebbe bastato all'epoca industrializzare solo quel prodotto per guadagnare davvero una barca di soldi...

Poi venne il momento dei laser – parliamo sempre degli anni 80/90. Lo presentammo in un'edizione del SIB di Rimini: anche qui un successo strepitoso e mai visto! Nonostante il prezzo, e parliamo di circa 120 milioni di lire di allora, una cifra importante, e nonostante chiedessimo un anticipo del 50% all'ordine ed il resto alla consegna, restammo quasi spaventati dal

numero di ordinazioni. Ricordo ancora che un cliente mi seguì fino a casa per ordinarmi un laser ben dopo l'orario della fiera, aspettò che uscissi dalla macchina e facemmo il contratto appoggiati sul cofano all'una del mattino!

Poi venne il momento dei pre-mixer, cioè dei preamplificatori per il giradischi con l'equalizzatore ed il preascolto, con cui i DJ potevano pre-ascoltare il disco da mandare, quindi correggere il segnale o aggiungere degli effetti con l'equalizzatore incorporato. Era l'epoca della Baia degli Angeli, il più famoso locale d'Italia, dove lavoravano Bob e Tom, due DJ americani famosissimi: il sistema piacque loro così tanto che ce ne fecero vendere tantissimi anche in America.

Poi iniziaste a lavorare anche in RAI!

Sì, arrivò anche l'epoca dei service per la RAI, che durò una decina d'anni: tramite Renzo Arbore e Gianni Naso facevamo gli allestimenti scenografici per *Un disco per l'estate* e *Un disco per l'inverno*, *Discomania* e tante altre trasmissioni. Poi negli anni '90 il mercato cominciò a cambiare, ci trovammo di fronte ad un bivio: investire molte risorse, come fecero ad esempio Clay Paky, Coemar ed SGM, oppure ridimensionare la nostra struttura. Decidemmo per la seconda, una scelta che francamente oggi non rinnego e che tutto sommato sono contento di aver fatto: forse ci siamo resi conto che non valeva la pena investire ingenti risorse in un settore basato solo sul divertimento, dove anche la concorrenza si faceva sempre più agguerrita.

Oggi qual è il tuo mercato?

Mio Fratello Giorgio si è ritirato; il suo hobby attuale, che a volte condivido anch'io, sono le moto da competizione, con le quali ha fatto vincere campionati anche a mio figlio Luca. Anche qui la razza di Romagna si fa sentire. Mentre io ed i miei figli, Simona e Andrea, curiamo ancora qualche vecchio cliente che ci è rimasto affezionato e stiamo sempre più sviluppando dei servizi nel mercato dei congressi, con fornitura e noleggio di audio, video, luci, PC multimediali e domotica.

Non è ora di prendere una canna da pesca ed andare giù al porto a pescare?

Non ti nego che è un'idea che mi assale sempre più spesso, però prima ho un compito: aiutare i miei figli a prendere completamente in mano le redini dell'azienda fino a farli camminare da soli. Altrimenti tutto quello che abbiamo costruito orgogliosamente nel tempo andrebbe perduto, sarebbe un'opera incompiuta. ■

Da sinistra Luciano e Giorgio Leardini.



EvoLVING generation

EvoMaxX

L'Evoluzione di un Best Seller Internazionale

Più potenti e più leggere
Maggiore SPL
Processore DSP con 4 preset
Migliore rapporto qualità prezzo

EvoMaxX 6a
400+100W
EvoMaxX 6
400W

EvoMaxX 4a
400+100W
EvoMaxX 4
300W

EvoMaxX 2a
400+100W
EvoMaxX 2
250W

EvoMaxX 9Sa
600W

SUBline 18Sa
1200W

SUBline 15Sa
600W



www.fbt.it info@fbt.it

PROGETTATE
E COSTRUITE IN ITALIA